

Ассортиментные выставки на базе вуза – один из наиболее эффективных путей доведения учебной книги до потребителя

Анализируя возможные пути комплектования фондов вузовских библиотек, можно представить их в трех основных форматах:

- комплектование фондов непосредственно в издательстве;
- комплектование через столичного посредника;
- комплектование через регионального посредника.

У каждого варианта есть свои особенности.

Возможно, издательство отпустит вузу книги по той же цене, что и посреднику, что, на первый взгляд, дает выгоду в сумме. Однако в этом случае вся сумма выгоды «съедается» большими расходами на доставку. А поскольку текущие заказы, как правило, небольшие (до 200 экземпляров в каждом издательстве), то и доставка либо «Книга-почтой», либо транспортными компаниями, особенно «до порога», влетает в копеечку. Существенной является проблема пересортиц и недостач. Ко всему прочему всем этим в библиотеке кому-то надо заниматься.

Столичный посредник работает не «за интерес», а «за прибыль», поэтому цены у него повыше. Стоимость доставки, возможно, будет несколько ниже, но остается проблема доставки «до порога». Пересортица может быть меньше, но все равно возможна. И по-прежнему, организацией всех этих вопросов в библиотеке кому-то надо заниматься.

Региональный посредник тоже работает «за прибыль», поэтому в итоге его цены повыше издательских. Однако учитывая, что отгрузки из издательств (не только для данного вуза) ведутся еженедельно, удельная доля транспортных затрат на одну книгу сводится к минимуму, да и доставка железнодорожным транспортом обходится дешевле. К тому же книги могут быть доставлены «до порога» в удобное для работников библиотеки время. Проблемы пересортицы решаются сразу и на месте. Все вопросы взаимоотношений по поставкам с издательствами и доставки до библиотеки решают сотрудники региональной книготорговой компании.

Сотрудничество библиотеки вуза с книготорговой компанией может не ограничиваться только схемой «заказ–поставка–оплата». В этом компания убедилась в ходе сотрудничества с Зональной научной библиотекой УГТУ-УПИ. Предложенное нашей организации участие в проводимых библиотекой ассортиментных выставках мы расцениваем, с одной стороны, как положительную оценку нашей совместной деятельности, с другой, – как возможность лучше изучить сам предмет деятельности, ведь ничто не поднимает уровень знаний так, как погружение в книгу.

На первый взгляд, организация выставок – далеко не новая форма деятельности. И по художественной литературе их эффективность в последние годы несколько снизилась. Совсем другой аспект носят выставки вузовской литературы. Их основная задача – дать возможность преподавателям не только ознакомиться с аннотацией на книгу, но и полистать ее, определить степень ее использования в учебном процессе и решить вопрос книгообеспеченности дисциплины.

Подготовка и проведение ассортиментной выставки требуют много времени и усилий как со стороны специалистов библиотеки, так и со стороны специалистов книготорговой компании.

Все начинается с определения библиотекой срока проведения выставки, ее тематики, основных ключевых слов для последующего отбора литературы и подготовки профессорско-преподавательского состава к посещению мероприятия.

Дальнейшие действия производятся специалистами книготорговой компании по анализу рынка издаваемой литературы. Поскольку так называемой «единой справки» нет, то используются данные темпланов издательств, данные Российской книжной палаты, прайсы вузовских издательств, различные источники в печати и Интернете и т.д. В результате формируется список предлагаемой на выставку литературы с учетом наличия в фондах и соответствия тематике. Далее решается вопрос с издателями о предоставлении выставочных экземпляров (заказ–оплата–доставка), осуществляется подготовка флайеров, тематических наименований разделов, сортировка по специальностям.

Само проведение выставки обеспечивается совместно специалистами библиотеки и книготорговой компании. В ходе выставки специалистами библиотеки собираются заказы профессорско-преподавательского состава вуза как по наименованиям литературы, так и по ее количеству.

Обработанные и систематизированные заказы с учетом финансирования передаются специалистами библиотеки для исполнения в книготорговую компанию. По окончании выставки в библиотеку передается полный отчет о проделанной книготорговой компанией работе по данной выставке.

Эффективность проведения подобных выставок в следующем:

- подготовка перечня для выставки ведется по всем возможным источникам, что увеличивает количество предложенных наименований;
- за счет более качественного отбора с двух сторон – со стороны специалистов библиотеки и профессорско-преподавательского состава – в фонды библиотеки попадают только необходимые издания, что существенно экономит место на полках и денежные средства вуза;
- используя потенциал книготорговой компании-партнера, то есть переложив часть работы на ее специалистов, библиотека высвобождает кадровый и временной ресурсы для решения других своих насущных задач.

Кроме всего прочего, эффективность прямого контакта преподавателей с книгой наглядно оценивается при виде их заинтересованности при просмотре изданий. Данный факт отмечался практически на всех ассортиментных выставках в Зональной научной библиотеке Уральского государственного технического университета – УПИ, а также в библиотеке Уральского технического института связи и информатики, где с согласия ЗНБ была размещена одна из выставок.

Интересным представляется анализ статистических данных по соотношению предлагаемой на выставку, заказанной для проведения выставки и в дальнейшем заказанной в фонды библиотеки литературы по наименованиям (рис. 1) и по количеству экземпляров (рис. 2), а также данных по распределению временного ресурса, затрачиваемого специалистами нашей компании при подготовке к некоторым ассортиментным выставкам по основным группам наименований (рис. 3).

В заключение хочется отметить, что, на наш взгляд, оптимальным вариантом доведения учебной книги до потребителя является сотрудничество вузов региона с региональной книготорговой компанией, а одной из перспективных форм отбора изданий в фонды библиотеки является проведение ассортиментных выставок.

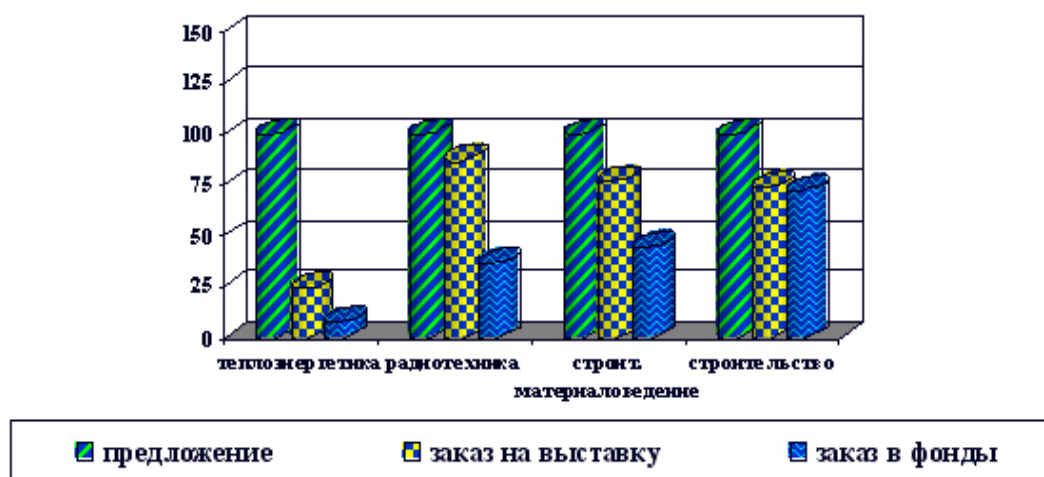


Рис. 1. Соотношение предложение/заказ по наименованиям (в процентах)

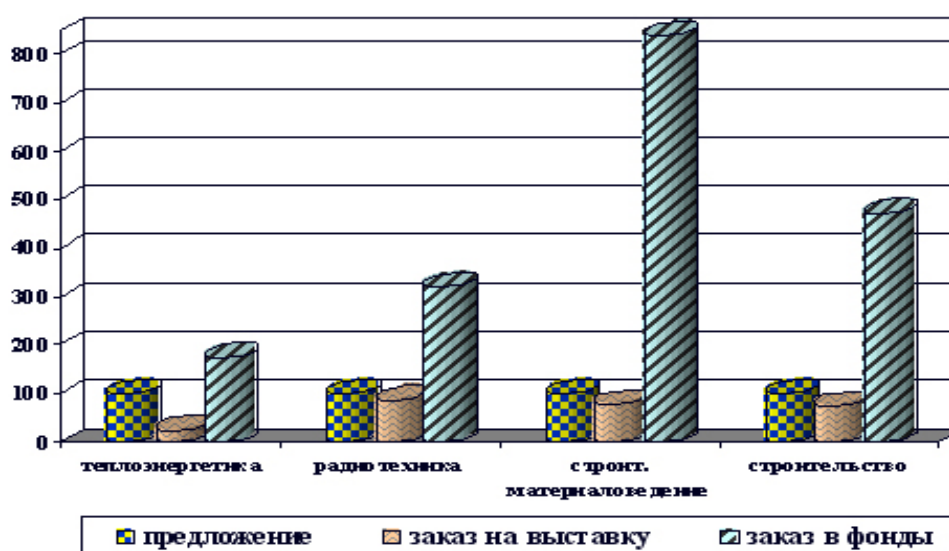


Рис. 2. Соотношение предложение/заказ по экзemplярности (в процентах)

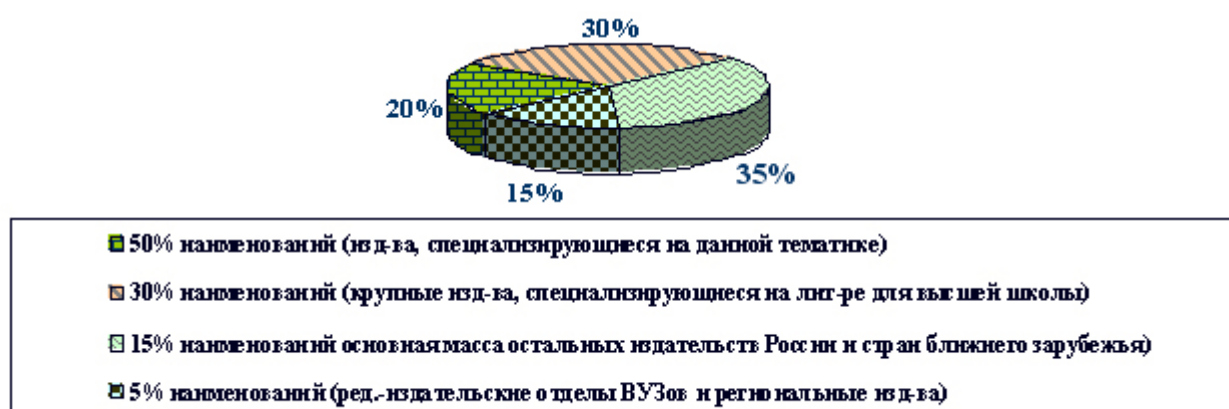


Рис. 3. Распределение условного временного ресурса сотрудника фирмы при подготовке ассортиментной выставки